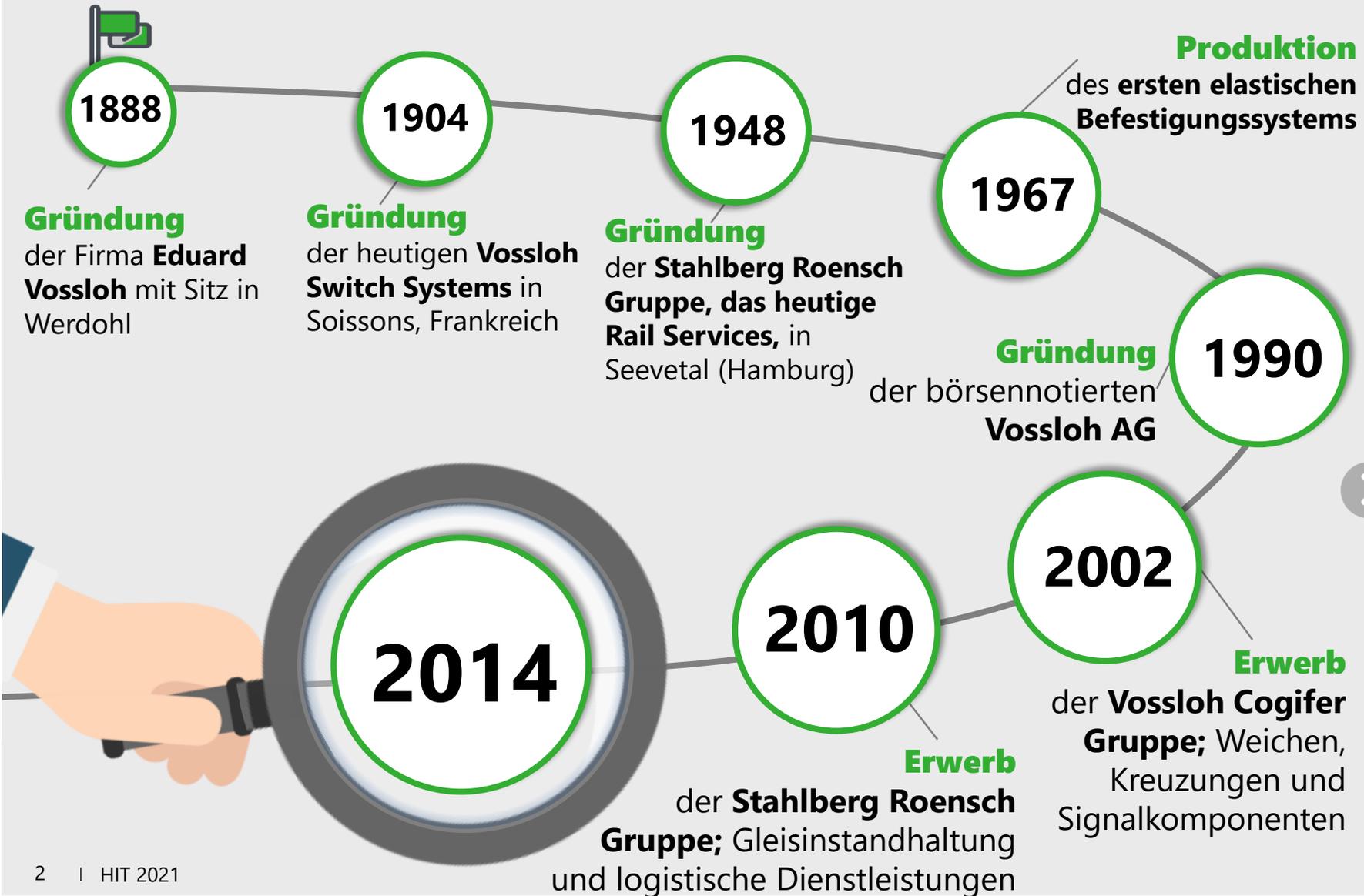


PRÄSENTATION VOSSLOH
6. HAMBURGER INVESTORENTAG

26. AUGUST 2021

VOSSLOH'S GESCHICHTE – NEUPOSITIONIERUNG 2014



2014
auf einen Blick

-  **Sehr schwache Marktposition im Fahrzeuggeschäft**, kapitalintensives Geschäft
-  **Neuer Vorstand nimmt die Arbeit auf** und ersetzt das bisherige Management

> 250 Mio.€
Einmaleffekte

-  **Vollständige Refinanzierung** einschließlich Verkauf eigener Aktien und Ablösung des US Private Placement
-  **Entscheidung zur Neupositionierung von Vossloh** als reinen **Bahninfrastrukturanbieter**
-  **“ONE VOSSLOH”**

TRANSFORMATION IM JAHR 2020 ABGESCHLOSSEN

ERFAHRENES MANAGEMENT TEAM

KERNGESCHÄFT BAHNINFRASTRUKTUR

LOCOMOTIVES

ELECTRICAL SYSTEMS

RAIL VEHICLES

Pre-existing



Fastening Systems



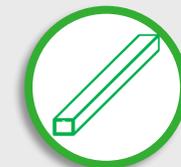
Switch Systems



Rail Services



New



Tie Technologies (2017)

2014

Geschäft

Straßenbahn- und Vollbahnfahrzeuge

Elektrische Systeme für Schienenfahrzeuge

Rangierlokomotiven

Jahr des Verkaufs

2015

2017

2020

Hauptsitz



Valencia



Düsseldorf



Kiel

Käufer

STADLER



VOSSLOH DECKT DEN FAHRWEG-SCHIENE MIT EINEM FÜHRENDEM PRODUKT- UND DIENSTLEISTUNGSPORTFOLIO AB



Schienenservices



Weichen & Kreuzungen



Betonschwellen



Befestigungssysteme

Befestigungssysteme

Produkteinsatz

/ Das Befestigungssystem verbindet die Schiene mit der Schwelle, indem es die Bewegung der Schiene einschränkt und Spannungen durch ausreichende Elastizität aufnimmt. Das Befestigungssystem sorgt auch für die elektrische Isolierung der Schiene.

Notwendige Eigenschaften

-  Achslast: von der Straßenbahn bis zum Schwerlastverkehr
-  Geschwindigkeit: von Regional- bis Hochgeschwindigkeit
-  Reduzierung von Lärm und Vibrationen
-  Elektrische Isolierung herstellen
-  Fähigkeit, die anspruchsvollsten technischen Spezifikationen sowohl für Feste Fahrbahnen als auch für Schotteroberbau zu erfüllen

Vossloh Fakten

+1 Milliarde

Spannklemmen bereits am Standort in Werdohl produziert

50 Millionen

Spannklemmen pro Jahr bei Vossloh produziert

70% des Fahrwegs

in Europa mit Vosslohs Befestigungsart ausgestattet

+70 Patente

aktuell angemeldet

+85 Countries

mit Vossloh beliefert



Betonschwellen

Produkteinsatz

/ Die Betonschwellen sind ein wesentlicher Bestandteil des Gleisoberbaus. Sie stützen die Schienen und verteilen die Kräfte, die durch die Vorbeifahrt der Fahrzeuge und die Verformung der Schienen aufgrund von Temperatureinflüssen entstehen

Notwendige Eigenschaften

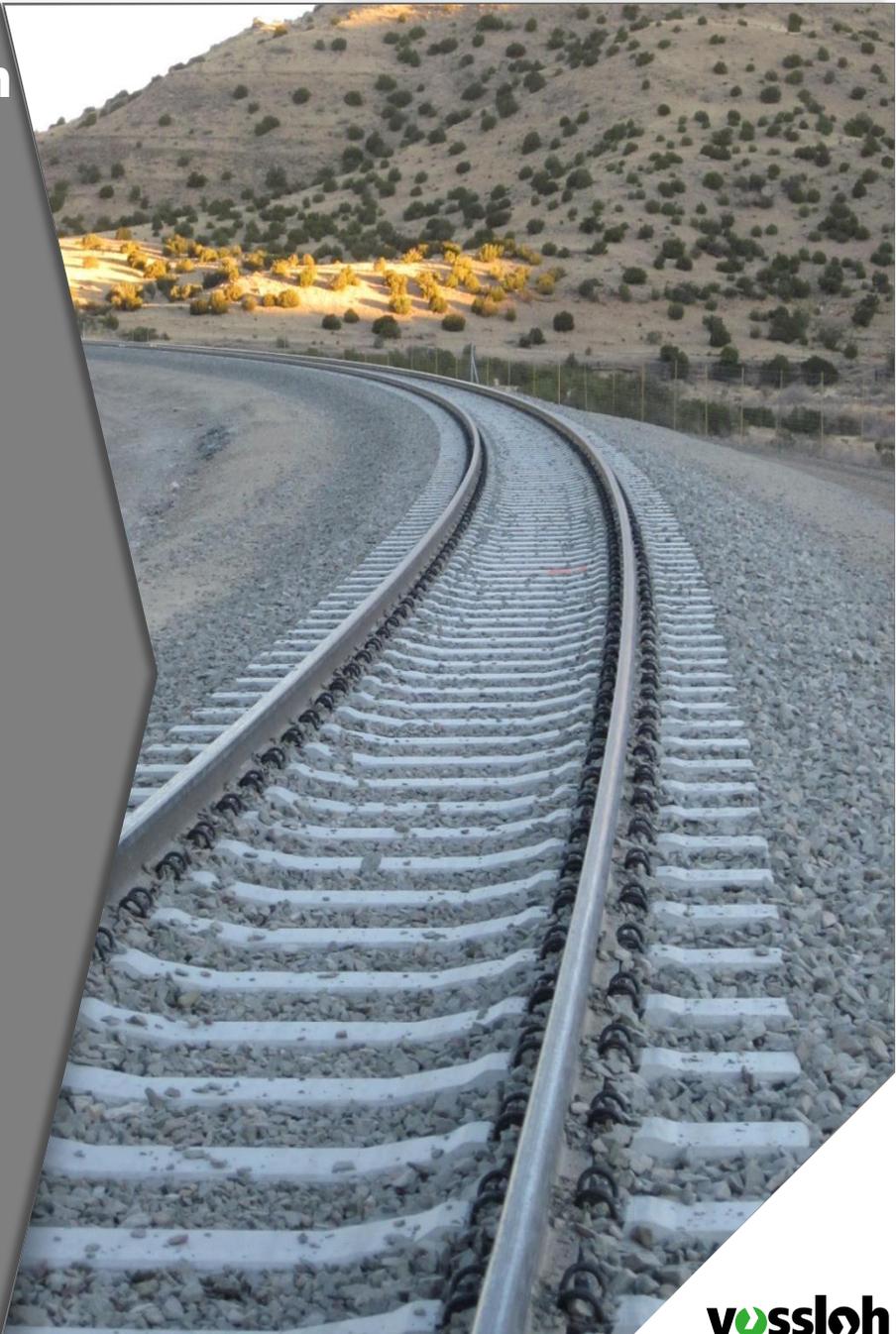
-  Auslegung nach Lastvorgaben: Stadtbahn, Nahverkehr und Schwerlastverkehr
-  Strenge Qualitätsstandards müssen eingehalten werden (z. B. ISO 9001/AAR M1003)
-  Entwurf der Produktion unter Berücksichtigung der verschiedenen Befestigungssysteme
-  Einhaltung der strengen Produkteigenschaften und geometrischen Toleranzen

Vossloh Fakten

+32 Millionen
Schwellen erfolgreich
installiert

70%
der installierten
Betonschwellen **in den**
USA

+1,7 Millionen
Betonschwellen werden
pro Jahr produziert



Weichen & Kreuzungen

Produkteinsatz

/ Die Weiche ist eine mechanische Baugruppe, die es ermöglicht, Züge auf sichere Weise von einem Gleis auf ein anderes zu führen. Sie umfasst auch Motoren und Stangen, die die Bewegung und Verriegelung der Zungenschienen ermöglichen

Notwendige Eigenschaften

-  Maßgeschneiderte Lösungen für die individuellen Bedürfnisse jeder Weiche
-  Höchste Geschwindigkeiten bei optimalem Komfort und Sicherheit
-  Entwickelt, um die Wartungszeit zu reduzieren (z.B. ein kompletter Weichenaustausch in 8 Std.)
-  Betrieb von -50°C bis $+58^{\circ}\text{C}$

Vossloh Fakten

4,000 Weichen
12,000 Weichenzungen
9,500 Monoblock-Kreuzungen
pro Jahr

560 km/h:
Rekordgeschwindigkeit
auf einer Weiche

~80 countries
beliefert

**von 9m bis zu
250m Länge**
(Straßenbahn bis
Hochgeschwindigkeit)

RAIL SERVICES



Allgemeine Eigenschaften

/ Rail Services umfasst alle Dienstleistungen rund um die Schiene, um sie langfristig sicher und leistungsfähig zu halten, einschließlich Inspektion, Wartung und vorbeugende Pflege

/ Services beziehen sich auch auf die Gleisversorgung, die den gesamten Lebenszyklus von der Inbetriebnahme der Schienen, dem Schweißen, der Just-in-Time-Lieferung auf dem Gleis, der Installation und dem Recycling umfasst.



Notwendige Eigenschaften

- ✓ Hohe Maschinenverfügbarkeit zur Abdeckung eines breiten Spektrums von Serviceanforderungen
- ✓ Großes Dienstleistungsportfolio erforderlich, um flexible Best-in-Practice-Angebote zu ermöglichen
- ✓ Regionale Schienenschweißanlagen zur Deckung des lokalen Bedarfs
- ✓ Zuverlässige Logistikflotte zur Gewährleistung von Funktionalität und Lieferqualität



Vossloh Fakten

> **120.000 km**

geschliffene Schienen durch HSG in den letzten 10 Jahren

> **1.000 Weichen**

jährlich gepflegt

75% aller neuen Schienen

in Deutschland durch Vossloh geliefert

aktiv in **15 Ländern**

auf 3 Kontinenten

520 Waggons

größte private Flotte für den Schienenverkehr in Europa

Transport von bis zu

360m langen

Schienen



VOSSLOH BIETET EIN WELTWEIT EINZIGARTIGES HARDWARE & SERVICE PORTFOLIO

**Einzigartiges & ganzheitliches
Hardware-Know-how**



Breites Spektrum an Serviceangeboten



- ✓ Vossloh verbindet ein **umfassendes und alle Anwendungen abdeckendes Hardware-Portfolio** mit **globaler Präsenz**
- ✓ Die **Engineering-Kompetenz** und die **Kundennähe** von Vossloh werden von den Kunden als **Weltklasse** angesehen, was Vossloh zu einem attraktiven Partner macht
- ✓ Ganzheitliches Hardware-Know-how sorgt für ein **umfassendes Verständnis des Systems Fahrweg Schiene** und ermöglicht es Vossloh, den Kundennutzen zu steigern

- ✓ Vossloh verfügt über ein **breit gefächertes Portfolio an Serviceleistungen** rund um **track supply (Schweißen & Logistik)** und **Instandhaltung**
- ✓ Vosslohs Instandhaltungsportfolio umfasst sowohl **korrektive als auch präventive Dienstleistungen** einschließlich der **einzigartigen HSG-Technologie**
- ✓ Vossloh verfügt über die **perfekte Ausgangsbasis** für die erwartete Umstellung auf **zustandsorientierte** und **prädiktive Instandhaltung**

Globale Megatrends forcieren Verkehr auf der Schiene

177 Mrd.€

Jährliches Marktvolumen*



+2.3% CAGR

Erwartetes jährliches Wachstum
bis 2023/2025*

* UNIFE 2020 Studie: Jährliches durchschnittliches Marktvolumen 2017/2019 / erwartetes Wachstum incl. Covid-19 Effekte nach 3.6% CAGR 2018/2019



Bevölkerungswachstum

Die Weltbevölkerung wird von 7,8 Milliarden Menschen im Jahr 2020 auf 11,2 Milliarden bis zum Ende des Jahrhunderts ansteigen, was zu einem erhöhten Transportbedarf für Menschen und Güter führt



Urbanisierung

Während heute nur 55 % der Menschen in Städten leben, wird erwartet, dass im Jahr 2050 bis zu 68 % der dann 9,7 Milliarden Menschen in städtischen Gebieten leben werden, in denen Nahverkehrssysteme (U-Bahnen & Straßenbahnen) erforderlich sind



Nachhaltigkeit

Wenn es um umweltfreundliches Reisen geht, ist die Bahn der Gewinner. Die Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks des Verkehrs erfordert eine deutliche Verlagerung zu mehr Bahnmobilität



Globalisierung

Trend zu erhöhtem internationalen Handelsvolumen schafft Bedarf an effizienterem Warentransport auf globaler Ebene (langfristiger Covid-19-Effekt auf Lieferketten noch unklar)



Digitalisierung

Die Digitalisierung mit IoT, KI, Big Data & Data Analytics hat nicht nur Auswirkungen auf die Gesellschaft, die Arbeitswelt und den Geschäftsbetrieb, sondern wird auch die Bahnindustrie mit Blick auf Züge, Infrastruktur und Prozesse stark beeinflussen

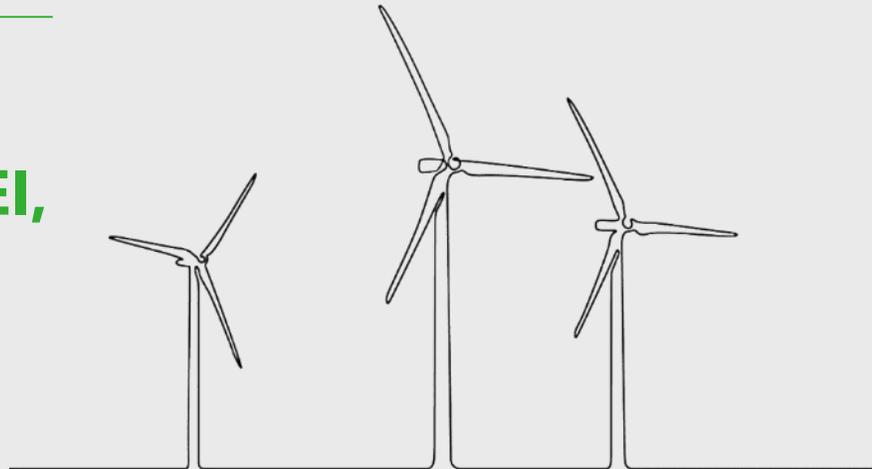
DIE BAHN LEISTET WICHTIGEN BEITRAG ZUR REDUZIERUNG DER CO₂-EMISSIONEN

Die Sorge über den CO₂-Fußabdruck des Verkehrs nimmt zu, insbesondere seitdem Nachhaltigkeit und Klimawandel ganz oben auf der politischen Agenda stehen.

Heute macht schienengebundene Mobilität 8 % des Verkehrs aus, ist aber nur für 2 % des Energieverbrauchs verantwortlich. Die Schiene wird eine wichtige Rolle bei der Reduzierung der Treibhausgasemissionen spielen, da sie insgesamt der effizienteste und emissionsärmste Verkehrsträger ist.

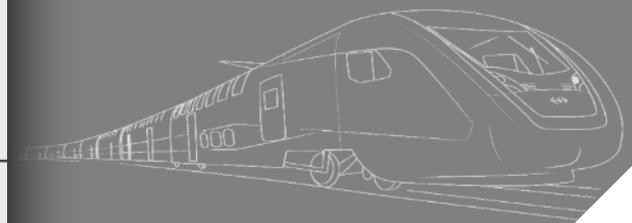
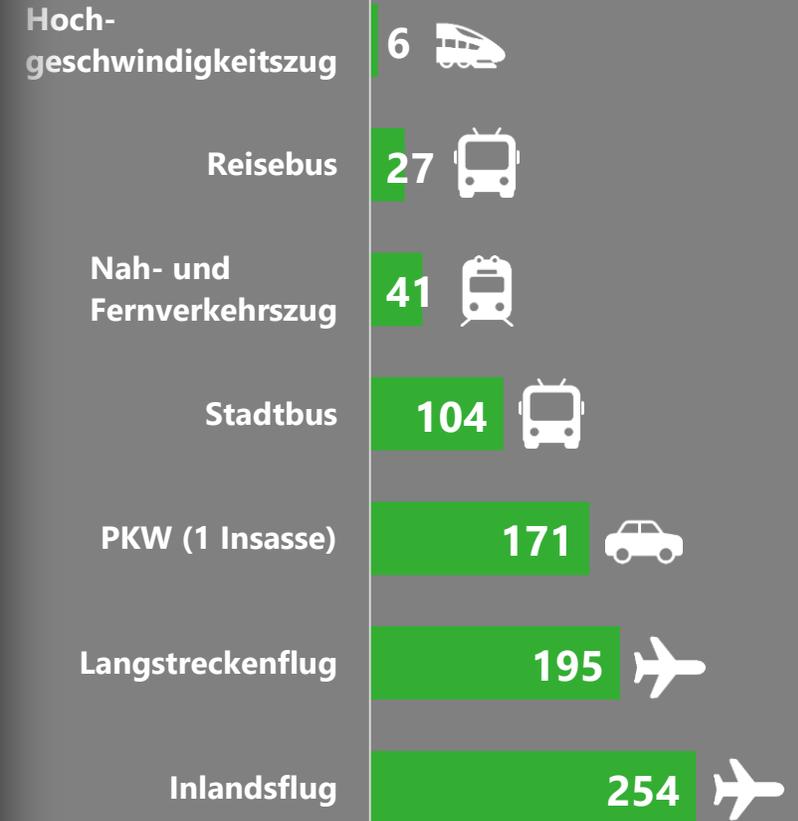
Von den Kommunen bis hin zu den Regierungen ist der politische Wille auf eine Verlagerung sowohl des Güter- als auch des Personenverkehrs von der Straße und dem Flugzeug auf die Schiene ausgerichtet und eröffnet so weitere Geschäftschancen.

VOSSLOH SPIELT EINE SCHLÜSSELROLLE DABEI, GRÜNE MOBILITÄT ZU ERMÖGLICHEN



* Quelle: BEIS / Defra Green house gas conversion factors 2019

Emission von Treibhausgasen (g) pro Passagier und zurückgelegtem Kilometer*



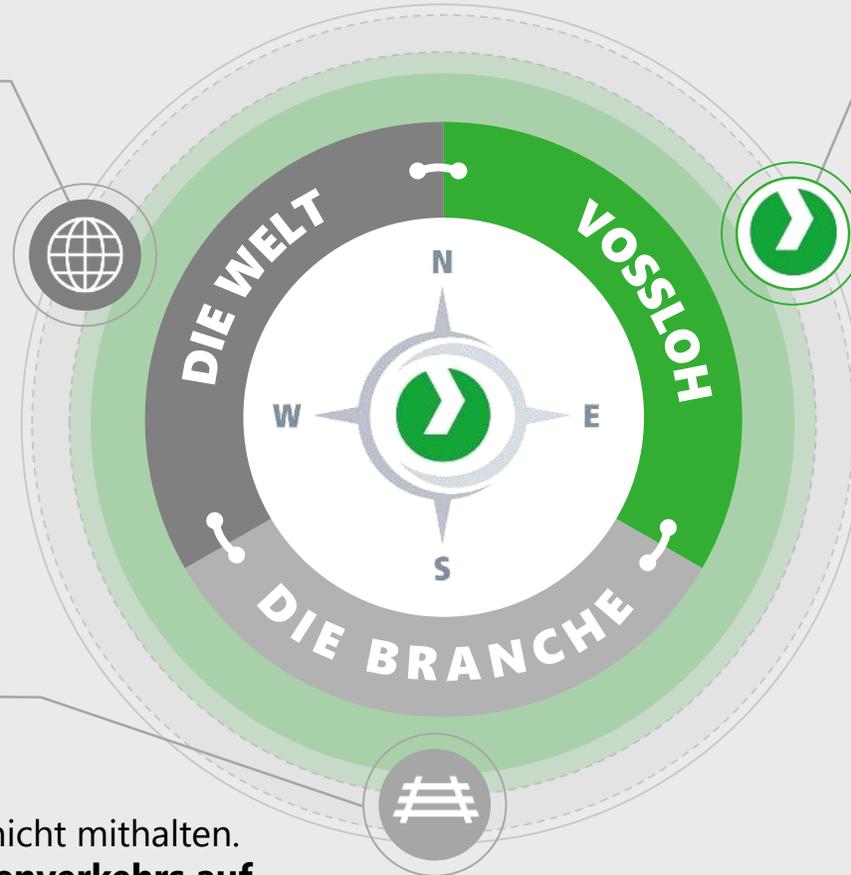
FUNDAMENT DER STRATEGIE: VOSSLOH IST PERFEKT POSITIONIERT, DEN BEDARF AN HÖHERER STRECKENVERFÜGBARKEIT ZU BEDIENEN

Verlagerung auf die Schiene

Globale Megatrends werden dem Verkehrsträger Schiene in den kommenden Jahrzehnten **starken Rückenwind** geben. Bevölkerungswachstum, Urbanisierung und Globalisierung schaffen einen **erhöhten Transportbedarf**. Darüber hinaus begünstigt Nachhaltigkeit **umweltfreundliche Verkehrsträger**

Streckenverfügbarkeit als Schlüssel

Der Netzausbau kann mit diesem Wachstum nicht mithalten. Es wird eine erhebliche **Zunahme des Schienenverkehrs auf bestehender Infrastruktur** erforderlich sein, die u.a. durch moderne Zugsteuerungssysteme ermöglicht wird. Mit steigender Verkehrsdichte wird die **Streckenverfügbarkeit zu einem zentralen Erfolgsfaktor** für Netzbetreiber



Einzigartige Position

Vossloh verfügt über ein **einzigartiges, umfassendes Produkt- und Dienstleistungsportfolio**, das den **Fahrweg Schiene als System** begreift. Kombiniert mit der **weltweiten Marktpräsenz** und dem **Zugang zu den Kunden** hat Vossloh die perfekte Ausgangsposition, um **Lösungen für eine höhere Streckenverfügbarkeit** umzusetzen

STRATEGISCHE AUSRICHTUNG: VOSSLOH ERMÖGLICHT STRECKEN-VERFÜGBARKEIT DURCH PRODUKTE & SMARTE INSTANDHALTUNGSLÖSUNGEN

Produkte **langlebiger, zuverlässiger und mit verbesserten Life-Cycle-Costs** zu machen, ist unsere Kernkompetenz. Dieser Schwerpunkt wird **fortgesetzt, gestärkt und ausgebaut**, begünstigt durch erhöhten Verschleiß

Die Fähigkeit, **große Mengen an sensorisch erhobenen Daten** in Echtzeit zu verarbeiten und mittels **künstlicher Intelligenz und Algorithmik** auszuwerten, wird die **Schieneninstandhaltung grundlegend verändern**

Zustandsinformationen zum Fahrweg Schiene **in Echtzeit** ermöglichen den Übergang von erfahrungs- und periodenbasierter zu **zustandsbasierter und perspektivisch auch prädiktiver Instandhaltung**

Zustandsbasierte und prädiktive Instandhaltung bedient die Nachfrage der Betreiber nach **höherer Streckenverfügbarkeit** und eröffnet **enorme Effizienzpotenziale** für die Durchführung der Instandhaltung und reduzierte Lebenszykluskosten



DIE STRATEGIE IN DER PRAXIS: VON DER DATENERFASSUNG ZU SMARTEN DIENSTLEISTUNGEN UND VERBESSERTEN PRODUKTEN



Vossloh als voll integrierter, weltweit führender Lösungsanbieter für die Bahninfrastruktur



Schritt für Schritt baut Vossloh in Zusammenarbeit mit seinen Kunden einen Baukasten smarterer Instandhaltungslösungen auf



Vossloh **sammelt Zustandsdaten sowohl stationär als auch mobil** mit der **unternehmenseigenen Servicefahrzeugflotte**



Beide **Datensätze sind komplementär** und ermöglichen eine **ganzheitliche Analyse des Zustands** der Gleisinfrastruktur



Das Verständnis des Fahrwegs Schiene als System ermöglicht es Vossloh, **relevante Zustandsinformationen zu extrahieren**



Vossloh gibt den Kunden nicht nur Empfehlungen, sondern **bedient auch deren Ersatzbedarf und führt Instandhaltungsleistungen selbst aus** (one-stop-shop)



Erkenntnisse zum Gleiszustand verbessern die Produktentwicklung



Die permanente Beobachtung von Produkten im Feld liefert wertvolle Informationen zur fortlaufenden Verbesserung und ermöglicht so die **Differenzierung vom Wettbewerb**

UNSERE STRATEGISCHE STOßRICHTUNGEN



Produktgeschäft stärken

- / **Kostenführerschaft** ausbauen bzw. zurückgewinnen
- / **Volumensteigerung** durch gezielte Vertriebsaktivitäten
- / **Erweiterung des Produktportfolios**
- / Differenzierung durch **gezielte Innovationen**



Service in die digitale Ära führen

- / Stärkung des **konventionellen Servicegeschäfts**
- / Auf- und Ausbau des **smarten Instandhaltungsgeschäfts**



Prozesse und Strukturen optimieren, Nachhaltigkeit institutionalisieren

- / **Kommerzielle Exzellenz & Steigerung der Vertriebseffizienz**
- / Auf- und Ausbau **digitaler Fähigkeiten**
- / Konzernweites **Effizienzprogramm**
- / **Führungskompetenz** erweitern
- / **Nachhaltigkeitsstrategie**

...UM MARKTSTÄRKE & PROFITABILITÄT WIEDERZUGEWINNEN



**Produktgeschäft
stärken**



Reduktion von Produktionskosten

Teile des Produktgeschäfts sind geprägt von zunehmender Kommodifizierung; daher müssen Kostenstrukturen verbessert werden, um dem steigenden Preiswettbewerb zu begegnen



Gestärkter Vertrieb für mehr Volumen

Mit gezielten Vertriebsaktivitäten in attraktiven Märkten muss das Geschäft größere kritische Masse erreichen, um dem Kommodifizierungstrend zu entkommen



Portfolio erweitern, Cross-Selling fördern

Strategische Erweiterung unseres Portfolios zur Steigerung der Cross-Selling-Möglichkeiten und zur weiteren Vervollständigung des ganzheitlichen Verständnisses und Lösungsangebots für den Fahrweg Schiene



Differenzierung durch gezielte Innovationen

Auf die Bedürfnisse der Kunden fokussierte F&E-Aktivitäten sorgen für Wettbewerbsdifferenzierung und Kundenzufriedenheit

DIE STRATEGIE IN DER PRAXIS: VON DER DATENERFASSUNG ZU SMARTEN DIENSTLEISTUNGEN UND VERBESSERTEN PRODUKTEN



Vossloh als Partner für die Schieneninstandhaltung

Ein breites Spektrum an Dienstleistungen ermöglicht die Realisierung von dauerhaften Partnerschaften, bei denen unsere Kunden von der Wartung entlastet werden und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können



Prädiktive Instandhaltung für den Fahrweg Schiene

Die Kompetenzen rund um Hardware und Dienstleistungen sind die perfekte Basis, um neue digitale und analytische Technologien zu nutzen und zustandsbasierte und prädiktive Instandhaltungskonzepte zu entwickeln



Erfüllung des Kundenbedarfs an Streckenverfügbarkeit

Verbessertes, smartes Serviceangebot erfüllt den Kundenwunsch nach effizienterer Instandhaltung auf höher ausgelasteten Gleisen



Vom Produktdesign bis zur Lebenszyklus-Instandhaltung

Die Wartung der eigenen Hardware ermöglicht, Produkte und Instandhaltungsprotokolle zu optimieren, wodurch Vossloh sich von einem Komponentenlieferanten zu einem Anbieter von Verfügbarkeit differenzieren und aufwerten kann



Service in
die digitale Ära
führen



Prozesse und Strukturen optimieren, Nach- haltigkeit institutional- isieren

... UM EINE EFFIZIENTE UND ZIELFÜHRENDE ORGANISATION ZU ENTWICKELN



Kommerzielle Exzellenz

Verbesserung des Ertragspotenzials durch einen verbesserten Vertriebsaufbau und -ansatz mit erhöhter Kundenzufriedenheit



Auf- und Ausbau digitaler Kompetenzen

Bewältigung der digitalen Disruption ist der Schlüssel für zukünftige Kundenlösungen sowie für digitalisierte interne Prozesse



Konzernweites Effizienzprogramm

Die Realisierung von Effizienzpotenzialen und eine Kultur des Kostenbewusstseins werden sowohl die Wettbewerbsfähigkeit als auch die finanzielle Leistungsfähigkeit verbessern



Führungskompetenz erweitern

Stärkung der Vossloh-Kultur durch Führungskompetenzen, verbesserte Feedback-Mechanismen und Bindung von Top-Talenten



Nachhaltigkeit

Erhöhte Ressourceneffizienz wird Vossloh wettbewerbsfähiger machen und trägt der Verantwortung gegenüber den Stakeholdern bei

NACHHALTIGKEITSPROGRAMM



Warum es für Vossloh von Bedeutung ist?



- / Nachhaltigkeit ist vollständig integrierter Bestandteil der Strategie und der Geschäftstätigkeit von Vossloh, langfristiges Wachstum und Profitabilität bei gleichzeitig positiven Auswirkungen auf Gesellschaft und Umwelt angestrebt
- / Leitmotiv: **Vossloh – enabling green mobility**
- / Vossloh ermöglicht nicht nur grüne Mobilität, sondern will auch einen Beitrag als guter „Corporate Citizen“ leisten



Wesentliche Ziele

- / Positiver Einfluss auf Umwelt und Gesellschaft
- / Bedürfnisse von Stakeholdern adressieren
- / Differenzierung vom Wettbewerb
- / Erfüllung gesetzlicher Anforderungen
- / Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität
- / Steigerung der Profitabilität



Sehr gute Nachhaltigkeitsratings

- / Vosslohs Nachhaltigkeitsaktivitäten werden regelmäßig durch verschiedene internationale Rating-Agenturen beurteilt
- / Die renommierte Nachhaltigkeits-Ratingagentur ISS-ESG zeichnet Vossloh seit Jahren mit dem „Prime Status“ aus
- / Internationale Ratingagentur MSCI ESG Research bewertet Nachhaltigkeitsleistungen von Vossloh mit einem AA (auf einer Skala von AAA bis CCC)



Mitglied im
UN Global Compact



72 % der Mitarbeiter bei
ISO 14001 zertifizierten
Einheiten beschäftigt



Klimaneutral in
Europa bis 2030



Zentralfunktion für
Nachhaltigkeit installiert



CO₂-Intensität
zwischen 2017 und 2019
um 10% reduziert

AUSBLICK 2021 UND MITTELFRIST-AMBITIONEN

Ausblick 2021

2020		2021E
870 Mio.€	Umsatzerlöse	900 bis 950 Mio.€
Operative Profitabilität:		
6.6 %*	EBIT-Marge	7.0 bis 8.0 %
12.4 %*	EBITDA-Marge	13.0 bis 14.0 %

Mittelfrist-Ambitionen

Umsatzsteigerung:

4 - 5 % p.a. im Durchschnitt; deutlich über dem in einschlägigen Marktstudien erwarteten durchschnittlichen Marktwachstum

Profitabilitätssteigerung:

mittelfristig zweistellige EBIT-Margen für alle Geschäftsbereiche angestrebt,

langfristig zweistellige EBIT-Marge für die Gruppe angestrebt, dies entspricht einer EBITDA-Marge von rund 16 %

*) Zu Vergleichszwecken exklusive den Bucheffekt von 15,6 Mio. € aus der Übergangskonsolidierung eines Joint Ventures in China dargestellt, was einer EBIT- bzw. EBITDA-Marge von ca. 1,8 Prozent entspricht.

FINANZÜBERSICHT
H1 2021



VOSSLOH-KONZERN

SEHR STARKE GESCHÄFTSENTWICKLUNG SETZT SICH AUCH IM ZWEITEN QUARTAL FORT



OPERATIVE GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Umsatz im Q2 2021 von 210,2 Mio.€ im Vorjahr auf 255,5 Mio.€ (+21,5 %) und im H1 2021 von 393,2 Mio.€ im Vorjahr auf 462,6 Mio.€ (+17,7 %) gesteigert

Umsatzanstieg im Vorjahresquartalsvergleich vor allem infolge nahezu verdoppelter Umsatzbeiträge im Geschäftsfeld Fastening Systems, zudem Customized Modules höher als im Vorjahr

EBIT im Q2 2021 mit 30,3 Mio.€ im Vergleich zum Vorjahr (13,6 Mio.€) mehr als verdoppelt; EBIT im H1 2021 signifikant um 41,2 % auf 42,4 Mio.€ gestiegen (Vorjahr: 30,1 Mio.€)

Anstieg maßgeblich durch Core Components; EBIT-Marge im Konzern im Q2 2021 mit 11,9 % deutlich verbessert gegenüber Vorjahr (6,4 %); EBIT in allen Geschäftsbereichen höher, Vorjahresquartal zudem belastet durch temporäre Werkschließungen durch Corona (insbesondere bei Customized Modules)



AUFTRAGSLAGE

Rahmenvertrag für Straßenbahnweichen im Q2 2021 in Belgien gewonnen (40 Mio.€); insgesamt im H1 2021 mehrjährige Rahmenverträge mit Volumen von deutlich über 100 Mio.€ bekannt gegeben

Wichtige Auftragseingänge bei VFS im strategisch bedeutenden indischen Markt erhalten (im Metro-Segment)

Signifikante Auftragseingänge im H2 2021 erwartet, auf Gesamtjahressicht in etwa in Höhe der Umsätze

STRATEGISCHE MEILENSTEINE

„Fabrik der Zukunft“ – modernste Produktionsstätte für Schienenbefestigungssysteme weltweit – läuft planmäßig hoch

Erfolgreicher Markteintritt von VFS bei Verschluss-schwellen und Rollvorrichtungen in Deutschland

Erste erfolgreiche Einsätze der Frästechnologie in den USA (Seattle und Denver)



ERWERB ETS SPOOR B.V. (JULI 2021)

ETS Spoor (ETS) ist ein etablierter Marktteilnehmer in den Niederlanden, als „One Stop Shop“-Anbieter vertreibt ETS ein breites Spektrum an Produkten und Services für Bahninfrastruktur

Wesentliche Stärkung der Marktposition von Vossloh im hochinnovativen niederländischen Wachstumsmarkt, hohes Potenzial für zukunftsweisende Instandhaltungsmodelle

Zukünftig im Geschäftsbereich Lifecycle Solutions geführt, ab August zusätzliche Umsätze von bis zu 10 Mio.€ in 2021 erwartet

VOSSLOH-KONZERN

UMSATZERLÖSE UND PROFITABILITÄT WEIT ÜBER VORJAHRESNIVEAU

KONZERNKENNZAHLEN

		1-6/2020	1-6/2021
Umsatzerlöse	Mio.€	393,2	462,6
EBITDA / EBITDA-Marge	Mio.€ / %	55,0 / 14,0	68,4 / 14,8
EBIT / EBIT-Marge	Mio.€ / %	30,1 / 7,6	42,4 / 9,2
Konzernergebnis	Mio.€	-9,6	20,6
Ergebnis je Aktie	€	-0,58	0,70
Free Cashflow ¹	Mio.€	-47,2	-15,7
Investitionen	Mio.€	30,5	19,9
Wertbeitrag	Mio.€	0,0	11,1

ERLÄUTERUNGEN

Umsatzerlöse um 17,7 % gestiegen, Umsatzanstieg vor allem auf Core Components zurückzuführen, auch Customized Modules leicht über Vorjahr

EBIT und **EBIT-Marge** stark gegenüber Vorjahr verbessert, insbesondere aufgrund höherer Ergebnisbeiträge in den Geschäftsbereichen Core Components und Customized Modules; Lifecycle Solutions stabil auf Vorjahresniveau

Konzernergebnis deutlich über Vorjahr; Vorjahreswert noch belastet durch Verluste aus nicht fortgeführten Aktivitäten; dagegen höherer Steueraufwand im bisherigen Jahresverlauf primär durch stark gestiegenes operatives Ergebnis und höheren Steueraufwand in Deutschland

Free Cashflow im H1 2021 gegenüber Vorjahr verbessert, positiver Free Cashflow im Q2 2021 in Höhe von 25 Mio.€; Vorjahreswert signifikant durch nicht fortgeführte Aktivitäten belastet

Investitionen geringer als im Vorjahr, im zweiten Halbjahr 2021 starker Anstieg der Investitionen in allen Geschäftsbereichen erwartet

Wertbeitrag analog zum EBIT gegenüber Vorjahr deutlich verbessert

¹ Werte beinhalten Effekte aus nicht fortgeführten Aktivitäten in Höhe von -0,1 Mio.€ im ersten Halbjahr 2021 und -54,1 Mio.€ im entsprechenden Vorjahreszeitraum.

VOSSLOH-KONZERN

HYBRIDANLEIHE UNTERSTÜTZT DEUTLICHE STEIGERUNG DER EIGENKAPITALQUOTE SOWIE REDUKTION DER NETTOFINANZSCHULD

KONZERNKENNZAHLEN		1-6/2020	2020	1-6/2021
		30.6.20	31.12.20	30.6.21
Eigenkapital	Mio.€	389,5	412,4	569,1
Eigenkapitalquote	%	31,7	34,0	44,6
Working Capital (Ø)	Mio.€	185,4	186,4	197,9
Working-Capital-Intensität (Ø)	%	23,6	21,4	21,4
Working Capital (Stichtag)	Mio.€	180,9	155,3	206,3
Capital Employed (Ø)	Mio.€	858,8	865,8	894,3
Capital Employed (Stichtag)	Mio.€	867,2	849,4	901,5
Nettofinanzschuld	Mio.€	358,0	307,4	200,6
Nettofinanzschuld (inkl. Leasingverbindlichkeiten)	Mio.€	405,5	351,3	241,3

ERLÄUTERUNGEN

Eigenkapital seit Jahresende 2020 stark gestiegen, insbesondere aufgrund der Platzierung der Hybridanleihe (rund 150 Mio.€) sowie aufgrund des positiven Konzernergebnisses; **Eigenkapitalquote** verbessert sich damit auf knapp 45 %

Working-Capital-Intensität (Ø) im Vergleich zum H1 2020 um 2,2 Prozentpunkte verbessert, alle Geschäftsbereiche tragen zur Reduzierung bei; **Working Capital (Ø)** liegt über dem Vorjahresniveau bei deutlich höheren Umsatzerlösen

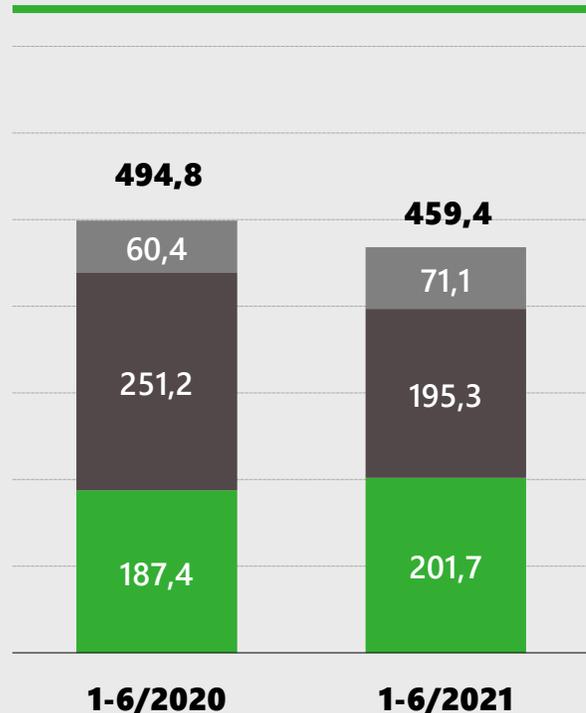
Capital Employed zum 30.6.2021 im Vergleich zum Stichtag des Vorjahres gestiegen; Entwicklung im Wesentlichen auf höheres Working Capital zurückzuführen

Nettofinanzverschuldung ohne Leasingverbindlichkeiten gegenüber Ende H1 2020 signifikant um 157,4 Mio.€ gesunken, vor allem aufgrund der Mittelzuflüsse aus der Hybridanleihe von rund 150 Mio.€ und einem positiven Free Cashflow der letzten 12 Monate von rund 36 Mio.€; gegenläufig wirkten Dividenden-, Zins- und Leasingzahlungen

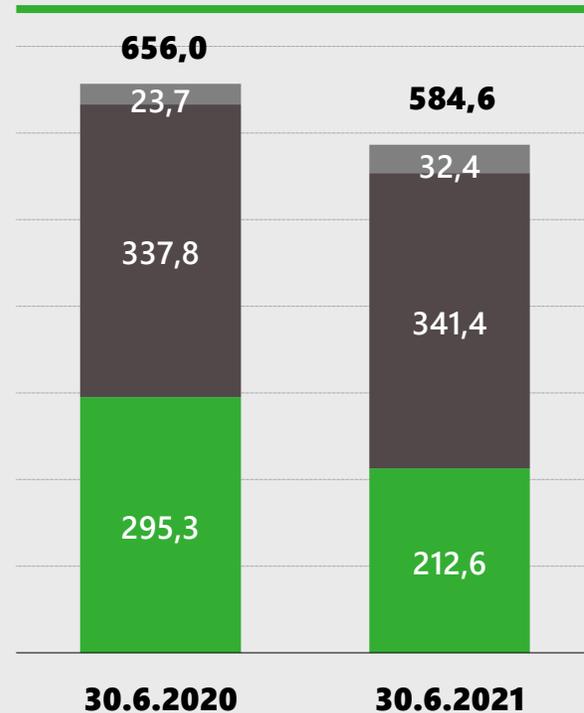
VOSSLOH-KONZERN

AUFTRAGSEINGÄNGE AUF HÖHE DER DEUTLICH GESTIEGENEN UMSÄTZE - BOOK-TO-BILL BEI 0,99

AUFTRAGSEINGANG (in Mio.€)



AUFTRAGSBESTAND (in Mio.€)



ERLÄUTERUNGEN

Auftragseingang mit zufriedenstellender Entwicklung im ersten Halbjahr 2021, aber noch unter hohem Vorjahreswert; wesentliche Gründe hierfür waren geringere Auftragseingänge vor allem bei Vossloh Tie Technologies in den USA sowie bei Customized Modules in Ost- und Nordeuropa sowie in Frankreich; dagegen wurden wesentlich höhere Auftragseingänge in China (v.a. Vossloh Fastening Systems und Lifecycle Solutions) sowie in Indien und Italien (v.a. Vossloh Fastening Systems) erzielt

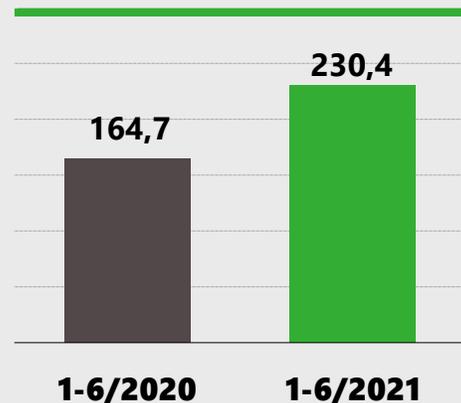
Auftragsbestand des Vossloh-Konzerns infolge der planmäßigen Abarbeitung des hohen Auftragsbestands bei Core Components, insbesondere bei Vossloh Tie Technologies in Australien und Vossloh Fastening Systems in China, erwartungsgemäß deutlich gesunken; Customized Modules leicht über Vorjahr (u.a. wesentlicher Anstieg in den Gesellschaften in Luxemburg, Australien und Großbritannien), Lifecycle Solutions deutlich über Vorjahr (vor allem aufgrund Verkäufen von Instandhaltungsmaschinen)

■ Core Components ■ Customized Modules ■ Lifecycle Solutions

GESCHÄFTSBEREICH CORE COMPONENTS

UMSATZ SIGNIFIKANT GESTEIGERT, OPERATIVE PROFITABILITÄT DEUTLICH ÜBER VORJAHRESNIVEAU¹

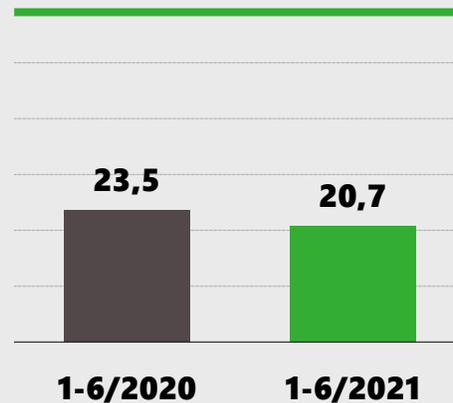
UMSATZ (in Mio.€)



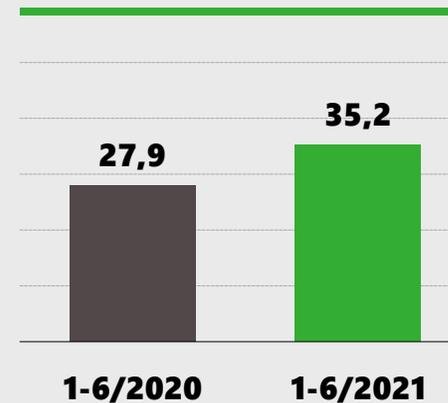
EBITDA (in Mio.€)



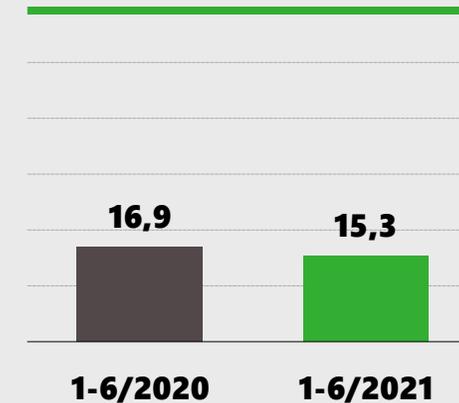
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatzanstieg (+39,9 %) ist vornehmlich auf die stärkere Geschäftsentwicklung in China im Geschäftsfeld Fastening Systems zurückzuführen; Anstieg u.a. aufgrund pandemiebedingter Verschiebungen von Auslieferungen in das Jahr 2021

EBIT in H1 2021 trotz erfolgswirksamen Bucheffekts im Vorjahr im Geschäftsfeld Fastening Systems deutlich gestiegen, EBIT-Anstieg um 41,2 %; höhere Materialpreise und temporär geringeres China-Geschäft werden Profitabilitätsentwicklung in H2 2021 signifikant negativ beeinflussen

Wertbeitrag aufgrund von Verbesserungen in beiden Geschäftsfeldern übertrifft hohen Vorjahreswert

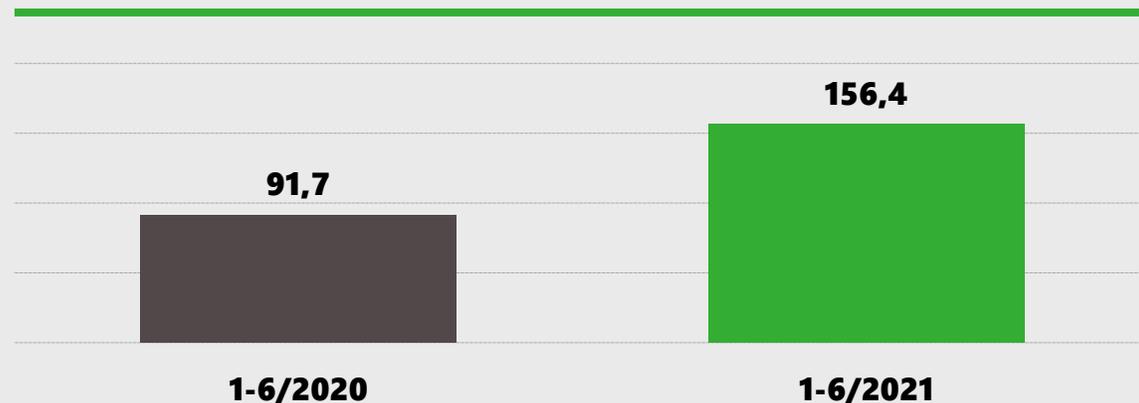
(in %)	1-6/2020	17,8
ROCE	1-6/2021	20,0
(in Mio.€)	1-6/2020	16,9
WERTBEITRAG	1-6/2021	22,9

¹ Vorjahreswerte mit Ausnahme beim Umsatz begünstigt durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (EBIT-Effekt = 15,6 Mio.€).

GESCHÄFTSFELD FASTENING SYSTEMS

UMSATZ SIGNIFIKANT GESTIEGEN, WERTBEITRAG TROTZ POSITIVEN BUCHEFFEKTS IM VORJAHR SPÜRBAR HÖHER

UMSATZ (in Mio.€)

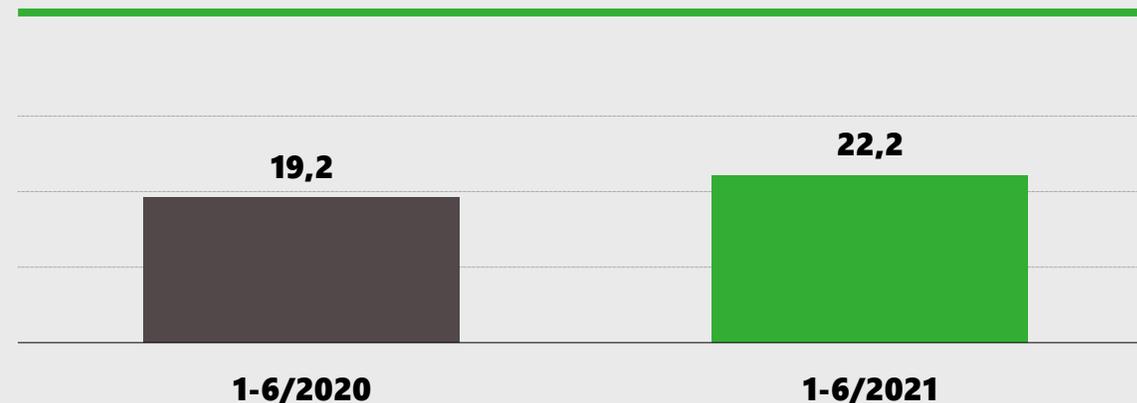


Umsatzentwicklung in H1 2021 außerordentlich stark; Anstieg u.a. wegen pandemiebedingter Verschiebungen von Auslieferungen nach 2021 und besseres Instandhaltungsgeschäft in China; höhere Umsätze aus Rahmenverträgen in Deutschland und Italien

Wertbeitrag im Vorjahr begünstigt durch Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung; auf operativer Basis signifikanter Anstieg infolge der außergewöhnlich starken Umsatz- und auch Ergebnisentwicklung

Höhere Auftragseingänge als im Vorjahr vor allem in China und Deutschland; Auftragsbestand wie erwartet vor allem aufgrund der Abarbeitung des hohen Auftragsbestandes in China unter Vorjahr

WERTBEITRAG¹ (in Mio.€)



(in Mio.€)	1-6/2020	88,6
AUFTRAGS-EINGANG	1-6/2021	125,0

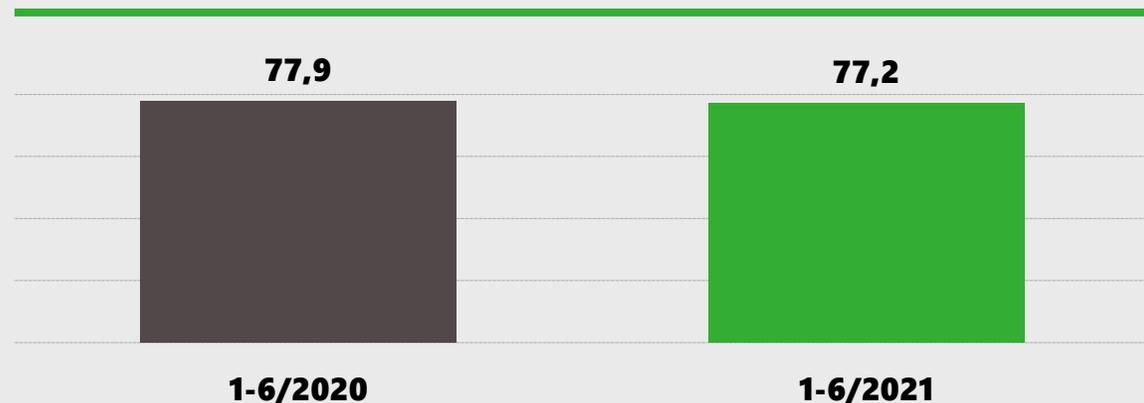
(in Mio.€)	30.6.2020	179,3
AUFTRAGS-BESTAND	30.6.2021	141,2

¹ Wert im Vorjahr begünstigt durch positiven Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung eines chinesischen Joint Ventures (EBIT-Effekt = 15,6 Mio.€).

GESCHÄFTSFELD TIE TECHNOLOGIES

UMSATZ STABIL AUF VORJAHRESNIVEAU, WERTBEITRAG GEGENÜBER VORJAHR KLAR VERBESSERT IM POSITIVEN BEREICH

UMSATZ (in Mio.€)

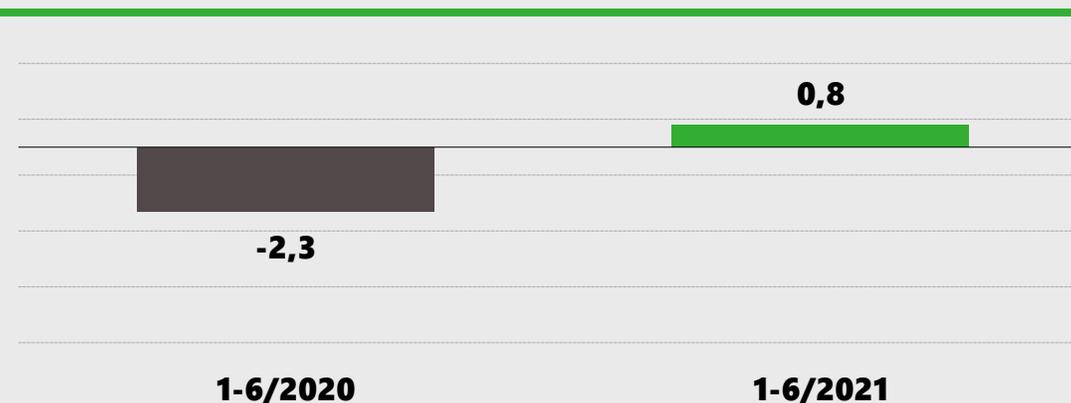


Umsätze vor allem in Australien höher, dagegen Umsätze in den USA hauptsächlich aufgrund geringerer Nachfrage von Class-I-Betreibern unter dem Vorjahresniveau

Wertbeitrag im Vorjahr durch Anlaufkosten für Betonschwelldenwerke in Kanada und Australien belastet, Wertbeitrag gegenüber Vorjahr verbessert, spürbarer Anstieg insbesondere in Australien

Auftragseingänge in den USA deutlich zurückgegangen; dagegen vor allem höhere Nachfrage in Kanada und Mexiko; Auftragsbestand infolge der Abarbeitung von Großprojekten in den letzten 12 Monaten erwartungsgemäß gesunken

WERTBEITRAG (in Mio.€)



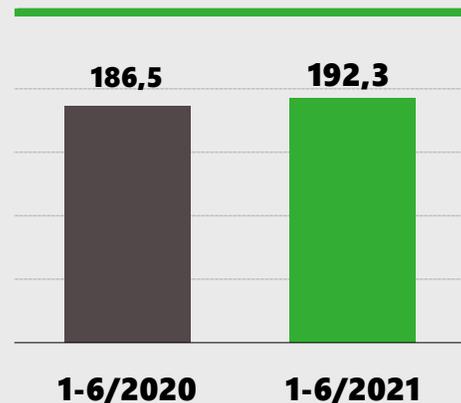
(in Mio.€)	1-6/2020	106,4
AUFTRAGS-EINGANG	1-6/2021	76,9

(in Mio.€)	30.6.2020	121,4
AUFTRAGS-BESTAND	30.6.2021	74,1

GESCHÄFTSBEREICH CUSTOMIZED MODULES

PROFITABILITÄT DEUTLICH GESTEIGERT BEI LEICHT HÖHEREN UMSÄTZEN

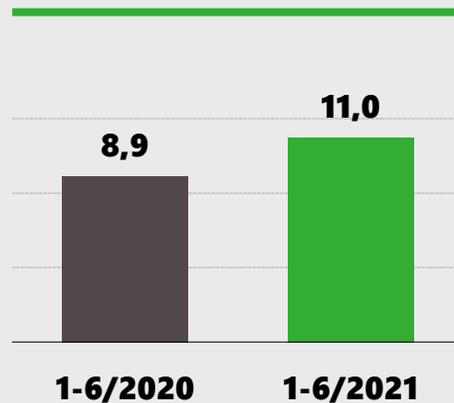
UMSATZ (in Mio.€)



EBITDA (in Mio.€)



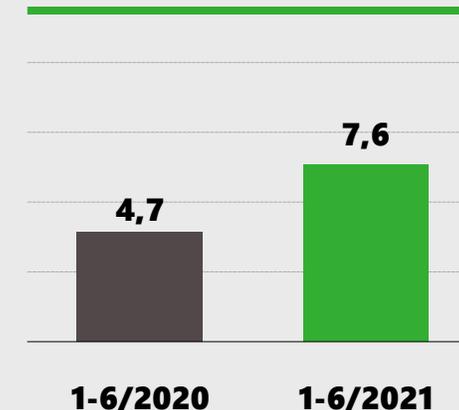
EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Umsatz leicht über Vorjahresniveau, geringere Umsätze vor allem in Frankreich, Polen und Israel, die durch Mehrumsätze in Australien, Ägypten und Großbritannien mehr als kompensiert wurden

Ergebnis und Profitabilität deutlich über Vorjahr, insbesondere dank operativer Effizienzsteigerungen; höhere Ergebnisbeiträge unter anderem in der Führungsgesellschaft in Frankreich sowie an den Standorten in Italien, Großbritannien und Luxemburg

Wertbeitrag im Gegensatz zum Vorjahr positiv, erfreuliche Entwicklung infolge des deutlich gestiegenen EBIT bei nahezu konstantem durchschnittlichen Capital Employed

(in %)

ROCE

1-6/2020 4,8

1-6/2021 8,0

(in Mio.€)

WERTBEITRAG

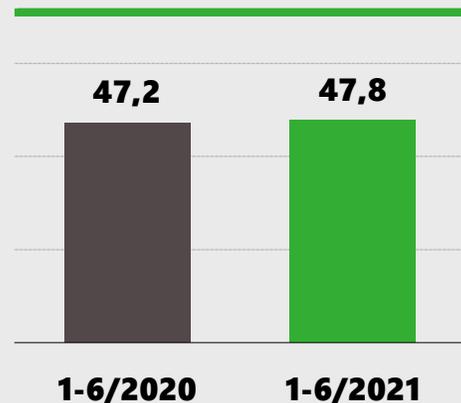
1-6/2020 -4,1

1-6/2021 1,9

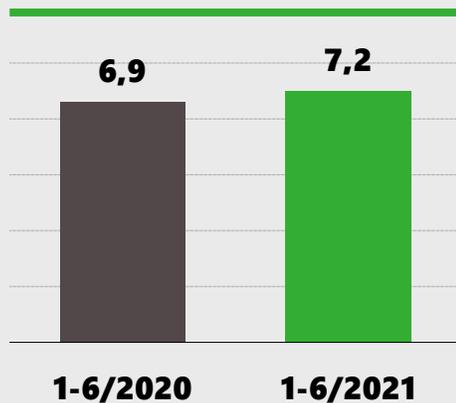
GESCHÄFTSBEREICH LIFECYCLE SOLUTIONS

UMSATZ, EBIT UND EBIT-MARGE STABIL AUF VORJAHRESNIVEAU

UMSATZ (in Mio.€)



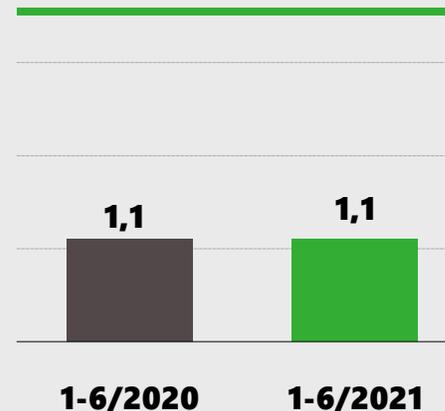
EBITDA (in Mio.€)



EBITDA-MARGE (in %)



EBIT (in Mio.€)



EBIT-MARGE (in %)



Insbesondere Umsätze aus Produktverkäufen (u. a. nach China) sowie hohe Auslastung in stationären Schweißwerken kompensieren unter anderem wie erwartet geringere Umsätze beim Schienen- und Weichenschleifen

Ergebnis aus Schienen- und Weichenschleifen fiel geringer aus; im Servicegeschäft wird deutliche Verbesserung der Profitabilität in der zweiten Jahreshälfte erwartet; positiv wirkten die höheren Ergebnisbeiträge aus Maschinenverkäufen im 1. Halbjahr 2021

Auftragseingänge deutlich über Vorjahresniveau, höhere Auftragseingänge vor allem in China (Verkauf von Instandhaltungsmaschinen) und Deutschland (Stationäres Schweißen und Logistik), Book-to-Bill bei 1,49

(in %)
ROCE

1-6/2020	1,2
1-6/2021	1,2

(in Mio.€)
WERTBEITRAG

1-6/2020	-5,2
1-6/2021	-5,2

VOSSLOH-KONZERN

DEUTLICHER UMSATZANSTIEG VOR ALLEM IN CHINA UND AUSTRALIEN

(in Mio.€)

AMERIKA



1-6/2020

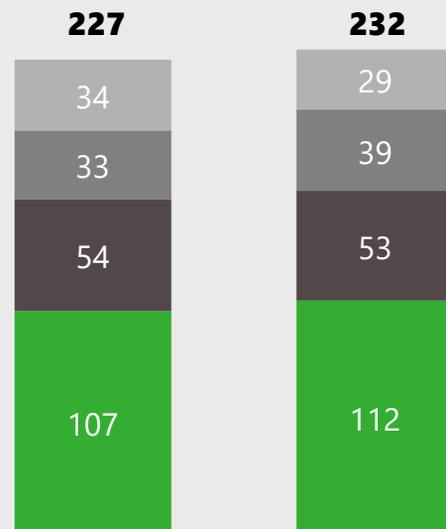
1-6/2021

■ USA ■ Restl. Amerika

Umsätze in den USA vor allem bei VTT unter Vorjahr, teilweise auch durch Portfolioveränderungen bei CM

(in Mio.€)

EUROPA



1-6/2020

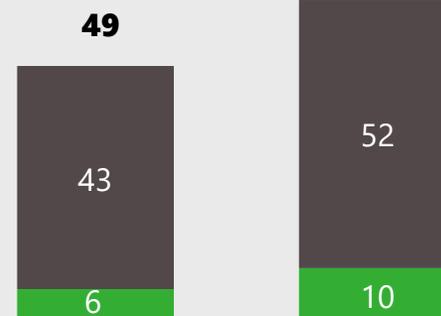
1-6/2021

■ Westeuropa ■ Nordeuropa
■ Südeuropa ■ Osteuropa

Umsätze in Europa leicht gestiegen, u. a. geringere Umsätze in Frankreich, durch höhere Umsätze in Deutschland mehr als kompensiert; Niedrigere Umsätze in Schweden durch Zuwächse in Norwegen ausgeglichen; höhere Umsätze in Italien

(in Mio.€)

AFRIKA & AUSTRALIEN



1-6/2020

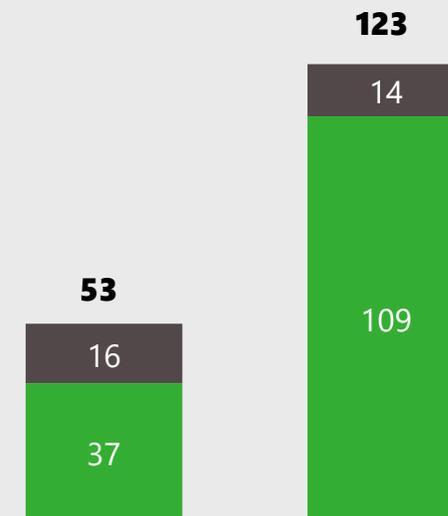
1-6/2021

■ Afrika ■ Australien

Umsätze in Australien vor allem durch VTT höher, höhere Umsatzbeiträge in Afrika insbesondere in Ägypten durch CM und VFS

(in Mio.€)

ASIEN INKL. NAHER OSTEN



1-6/2020

1-6/2021

■ Asien ■ Naher Osten

Höhere Umsätze in Asien v. a. in China (VFS) und in Indien (CM)

VOSSLOH-KONZERN: AUSBLICK

UMSATZPROGNOSE ERHÖHT, PROFITABILITÄTSAUSBLICK BESTÄTIGT

Umsatz

2020: 869,7 Mio.€

Erwartung 2021: 900 Mio.€ bis 950 Mio.€

/ Erwartung am 19. Juli 2021 angepasst

/ Verbesserung gegenüber ursprünglicher Erwartung für 2021 von 850 Mio.€ und 925 Mio.€ insbesondere bei Core Components (Vossloh Fastening Systems starker Anstieg, Vossloh Tie Technologies unter Vorjahr); nunmehr auch Umsatzwachstum bei Customized Modules und Lifecycle Solutions (nach Akquisition von ETS Spoor) prognostiziert

Wertbeitrag

2020: 12,4 Mio.€

Erwartung 2021: 0 Mio.€ bis 15 Mio.€

/ Wertbeitrag im Geschäftsjahr 2021 aufgrund höher erwarteten operativen Profitabilität in etwa auf Niveau von 2020 und somit erneut positiv; operativ spürbarer Anstieg gegenüber dem durch Vorjahr positiv beeinflussten Wert aus der Übergangskonsolidierung einer Gesellschaft

EBITDA-Marge

2020: 12,4 %¹

Erwartung 2021: 13 % bis 14 %

EBIT-Marge

2020: 6,6 %¹

Erwartung 2021: 7 % bis 8 %

/ Operativ deutlicher Anstieg der Profitabilität trotz signifikanter Belastungen infolge deutlich gestiegener Materialpreise erwartet; in sämtlichen Geschäftsbereichen wird mit Erhöhung insbesondere der operativen EBIT-Marge gegenüber 2020 gerechnet



¹ Ohne den Bucheffekt aus der Übergangskonsolidierung einer chinesischen Gesellschaft in Höhe von 15,6 Mio.€ dargestellt, entspricht einer EBIT- beziehungsweise EBITDA-Marge von ca. 1,8 %.

DISCLAIMER

HINWEIS

Diese Präsentation enthält Aussagen zur zukünftigen Geschäftsentwicklung des Vossloh-Konzerns, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung beruhen. Sollten die den Prognosen zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den prognostizierten Aussagen wesentlich abweichen. Zu den Unsicherheitsfaktoren gehören u.a. Veränderungen im politischen, geschäftlichen und wirtschaftlichen Umfeld, das Verhalten von Wettbewerbern, Naturkatastrophen, Seuchen, Gesetzesreformen, die Auswirkung zukünftiger Rechtsprechung und Wechselkurs- sowie Zinsschwankungen. Vossloh, seine Konzerngesellschaften, Berater bzw. Beauftragten übernehmen keinerlei Verantwortung für etwaige Verluste in Zusammenhang mit der Anwendung dieser Präsentation oder deren Inhalt. Vossloh übernimmt keine Verpflichtung, die in dieser Präsentation enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Die in dieser Präsentation enthaltenen Informationen stellen weder ein Angebot noch eine Aufforderung zum Verkauf oder Kauf der Vossloh-Aktie oder Aktien anderer Unternehmen dar.

Enabling green mobility

**VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!**